



来农行理财，不让钱在活期账户睡大觉

■本报记者 张建新
通讯员 李文霞

本报讯 十天半个月左右会用到手头闲钱，您会怎么打理处理它？或许您会回答：存活期，准备随时用钱！如果有款理财产品实施申购、赎回即时到账，收益比活期高了 10 倍。您会如何选择？如果您选择后者，衡阳农行推出的“安心快线天天利”理财产品即可满足您的需求，不让您的钱在活期账户中睡大觉。

A 先生准备投资某项目，手头上有 1000 万元，投资时间不确定，若把 1000 万元存在银行活期账户中，只能享受 0.3% 的活期利率。他选择了“安心快线天天利”产品，既可以享受 3% 的利率，又可以随时取出急用。7 天后他将钱取出投资，“安心快线天天利”的收益为 5753

元，而如果存入活期收益仅为 575 元，前者为后者的 10 倍之多。

这是农行衡阳分行财富管理中心亮相后的特色产品之一。农行推出的另一特色产品——“进取系列”理财产品，立足为高端客户服务，关注客户最细微的理财需求。目前“进取系列”主要包括进取半月、进取每月、进取每季、进取收益分级 A 类和进取收益分级 B 类五大理财产品品牌。进取系列理财产品期限灵活、投资稳健，自发行以来深受广大客户的青睐。作为针对高端客户搭建的特色理财平台，它在使客户享受“一站式”金融服务的同时，还为客户提供人性化服务，可以提供产品定制，为客户打造专属理财投资方案。

此外，农业银行以财富管理专业团队为依托，根据每一位客户的财务状况、投

资目的、投资期限、风险承受能力等因素，让其自由选择银行代销基金、信托、黄金、保险等，为其量身打造专属理财投资方案，实现客户帮助安全、稳健、可持续的回报。

成为农行衡阳分行财富管理中心客户，还能享受特色金融服务。如高端客户可一对一配备专属财富顾问，客户移民、跨境融资或子女留学，可享受农行联合行业领先的相关服务商或银行机构为之提供综合解决方案；农行还可以为企业客户提供法律税务咨询、新三板上市等顾问咨询服务。在增值服务这一领域，客户能享受出行管家、社交管家、健康管家等便捷服务。



耒阳农商银行：普惠金融工作跻身全省先进行列

■通讯员 肖青华

本报讯 日前，省普惠金融工作推进会议上传来喜讯，耒阳农商银行荣获“湖南省普惠金融工作先进单位”，成为衡阳市唯一一家在会上作金融创新支持油茶林产业发展和普惠金融经验交流的银行业金融机构。

一直以来，耒阳农商银行坚定“立足县域、服务三农”的发展取向，坚持“支农、支小”的市场定位，将金融服务创新与集体林权制

度改革相结合，全国首创了油茶林承包经营权的抵押贷款模式，大力支持油茶林产业发展，忠实践行了普惠金融责任，有效落实了党的支农富民政策，走出了一条金融创新支持经济社会发展的光明大道。

今年，在金融创新支持油茶林产业发展基础上，该行积极响应国务院号召，落实农房抵押贷款全国试点工作，制定了专门的农房抵押贷款管理办法，在信贷产品设计、贷款对象、条件、利率、期限、额度、

担保和风险控制等方面加大创新支持力度，打造农房抵押贷款全国试点的“耒阳模式”，让农户的“产权”变成“活钱”，破解“三农”融资抵押和金融服务“最后一公里”难题。3 月 23 日，在全国 59 个试点县开展农民住房财产抵押贷款试点工作后，率先向耒阳首批 3 户农户发放农民住房财产抵押贷款 49 万元，成为全省首批、全国第三批农民住房财产抵押贷款发放试点银行，创造了继林权抵押贷款后，该行实施普惠金融服务的又一创举。

银行混业经营成趋势 招行也持牌保险公司

随着金融业的不断发展，混业经营已经成为金融行业新的经营模式。银行业打破了传统的经营模式——存款贷款经营模式。面对中国经济“新常态”，招商银行在国内同业中率先实施经营战略调整，加快发展零售业务、中间业务和中小企业业务，逐步形成了有别于国内同业的业务结构与经营特色。当前，招商银行不仅有自己的权益类产品，还有自己的保险公司了——招商信诺人寿保险有限公司。

招商信诺人寿保险有限公司（简称“招商信诺”）是由招商银行和美国信诺集团共同出资创立的合资寿险公司，双方股东各持股 50%。招商信诺成立于 2003 年，经过 12 年多的发展，已经发展成为资产突破 100 亿元、年保费收入突破 53 亿元的初具规模的全国性寿险公司，业务覆盖广东、北京、上海、浙江、江苏、四川、湖北、山东、辽宁、陕西和湖南等 11 个省市，在国内拥有超过 500 家公立及

私立直付医疗机构，更与信诺全球 105 万间国际医护中心紧密合作。曾荣膺中国“最佳外资人身保险公司”、中国最值得信赖的十大寿险公司，2014-2015 年卓越合资人寿险公司，在国内合资寿险公司中综合竞争力排名第一。

招商银行作为招商信诺的股东之一，凭借持续的金融创新、优质的客户服务、稳健的经营风格和良好的经营业绩，现已发展成为中国境内最具品牌影响力的商业银行之一。在银监会对商业银行的综合评级中，招行多年来一直名列前茅。同时荣膺英国《金融时报》、《欧洲货币》、《亚洲银行家》、《财资》（The Asset）等权威媒体授予的“最佳商业银行”、“最佳零售银行”、“中国区最佳私人银行”、“中国最佳托管专业银行”多项殊荣。在英国《银行家》杂志 2011 年公布的世界千强银行榜单上位列第 56 名，在美国《财富》杂志 2014 年发布的“世界 500 强企业”排行榜上位列第 350 位。招商银行以品牌价值 67 亿美元位居 Millward

Brown 发布的 2014 年度 BrandZ 最具价值中国品牌榜第 14 位。

作为招商信诺的另一股东，美国信诺保险集团创建于 1792 年，是美国四大商业健康保险公司之一，在全球 30 多个国家和地区开展业务，2014 年营业收入高达 350 亿美元，向世界 8600 多万客户提供保险产品和服务，拥有超过 110 万间国际医护中心构成的全球网络，早在 1897 年，美国信诺保险集团前身公司就成为第一家获得清朝政府颁发的在中国经营保险业务营业执照的保险公司。

在越来越多的人选择到境外购买保险的今天，大部分人都觉得产品设计、保险费率更合理，但大家也往往都忽略了不同国家体制带来的隐性风险、以及货币贬值的风险。招商银行作为“财富管理银行”，目标就是要将旗下的子公司招商信诺打造为招行客户的保障专家，以更接近于境外保险的低费率、更贴合国内实际情况的产品设计，为客户提供更为优质的财富管理服务。

和信担保：科学管理创建专业化信用企业

湖南和信投资担保有限公司在经营层的正确领导下，以创建“成为卓有影响力的专业化信用企业”为目标，按照“保稳定、防风险、讲服务、求创新、促发展”的总体工作要求，坚持“依法依规科学发展、风险管控责任到人、争创利润绩效优先”的经营管理指导思想，在调整担保业务结构、规范运作的同时建立严密风控制度、优化内部组织结构、完善各部门管理，加强企业文化建设，力求经营管理结构科学化、

公司设有股东大会、董事会及监事，实行董事会领导下的总经理负责制。下设业务前台即担保业务部、业务中台即风险管理部、支持部门即综合管理部与财务管理部。

在建立严格的风控制度与风险分散机制上，公司增加担保品种，优化担保品种组合，控制单一客户担保债务比例，按照单一行业债务比例，通过对担保总额进行适当分散来降低担保公司的整体担保风

险；建立审、保、偿分离制度，调查人员负责对申请担保企业的资信调查与评估，对其结果的准确性承担责任，风控人员对项目的政策性、合规性负责，审批人员对审批结果负责，检查人员对保证项目后期监测负责，不同岗位人员相互制约且责任分明，避免内部人员操作失误或发生道德风险。

公司坚持以人为本，结合自身实际，注重企业文化建设，坚持每季度开展一次文化理念的宣讲和培训活动，利用多种宣传手段不断提高职工对企业文化理念的认知度，提升企业文化对职工的影响力，充分展现员工的创新智慧，增强员工的认同感和团结协作精神。公司健全考核激励机制，使员工的收入 and 企业的效益同时成长，不断激励员工开拓进取精神，打造了家园文化、服务文化、合规文化、执行文化等“四种文化”，培养了一支具有合作意识、服务意识、合规意识和高效执行力的职工队伍，营造了和谐发展的良好氛围。（周金花）

为支持大众创业、万众创新，华融湘江银行衡阳分行积极搭建小额创业担保贷款业务平台

华融湘江衡阳分行首批创业贷投放

■通讯员 李长君 旷婷

本报讯 近日，衡阳珠晖区一商场刘老板从华融湘江银行衡阳集贸支行获得了 10 万元创业贷款，解决了燃眉之急。

今年以来，为支持大众创业、万众创新，华融湘江银行衡阳分行积极搭建小额创业担保贷款业务平台，与衡阳市相关部门通力合作，推动小额创业贷项目落地。近日，该行集贸支行为珠晖区个体工商户发放了首批创业贷款共 7 笔、金额 60 余

万元，得到了相关部门及广大客户高度评价。

自华融湘江银行推出创业贷特色产品以来，华融湘江银行衡阳分行领导高度重视，易宏友行长助理带领小微金融服务中心工作人员，积极与市财政局、人社局及各区就业服务中心对接沟通协调，加快该项贷款的投放步伐，更好地服务于大众创业、万众创新，取得了良好成效。该项业务的落地，标志着该行综合运用多种创新手段服务小微经济的能力进一步提升。

6 个半小时清理 20 万残损币



■通讯员 文新华 肖苏梅

本报讯 近日，一客户携带 20 万元残损纸币来到建设银行衡阳蒸湘支行要求兑换，柜员用 6 个半小时方才清理完毕，将客户的损失降至最低，令客户感激不已。

当日上午 10 时许，一女士携带一大包残损纸币来到建行蒸湘支行请求兑换，柜员杨琳热情接待了她。经询问，这些残损纸币是存放在家中因楼层漏水被浸湿，泡在水中究竟有多长时间了也无从知晓。因最近急需用钱，才想起去动用它，翻看时发现这些钱已经泡至发烂了，她不由得嚎啕大哭。后在朋友的提醒下，才想起到建行来兑换。

杨琳问清缘由后，先告知客户残币兑换的原则；再温和地安抚客户，告知不要

过于担忧，事情总有解决的办法；然后，她呼叫大堂经理，让其安排她暂时关闭该窗口，以便专心为客户清理残损钱币。

着手清理时，小杨发现大部分钱币已经紧紧地粘在了一起，很难将其分离开来，需要手工一张张地剥离，无法用点钞机点数。而数额足足有 20 万元之多。她小心翼翼地将粘在一起的残损币一张张剥离开来，然后再将单张钞票按其破损程度分类。一次次地重复着这项工作，从上午 10 点开始，直至下午 4 点半，整整清理了 6 个半小时。为此，她甚至没有时间去吃午饭，为了避免上厕所，连水都没喝一口。经过她的细心操作，终于将客户的损失降至最低。

客户临走时，小杨再三叮嘱她以后有钱一定要存入银行。望着客户感激的神情和离去的背影，她长长地嘘了一口气。